



2022年4月12日

各位

会社名 サークレイス株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 佐藤 潤  
 (コード番号: 5029 東証グロス)  
 問い合わせ先 取締役 CFO 工藤 正通  
 TEL. 050-1744-7546

**東京証券取引所グロスへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ**

当社は、本日、2022年4月12日に東京証券取引所グロスに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお申し上げます。

なお、当社の2022年3月期(2021年4月1日から2022年3月31日)及び2023年3月期(2022年4月1日から2023年3月31日)における業績予想は以下のとおりであり、また、最近の決算情報等につきまして別添のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

項目	2023年3月期 (予想)			2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	2,783	100.0	23.0	2,264	100.0	24.9	1,652	100.0	1,813	100.0
営業利益又は 営業損失(△)	235	8.5	68.7	139	6.2	—	91	5.5	△39	—
経常利益又は 経常損失(△)	221	7.9	65.7	133	5.9	—	88	5.4	△29	—
当期(四半期)純利益 又は純損失(△)	220	7.9	65.7	132	5.9	—	88	5.3	△63	—
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は純損失(△)	53円94銭			39円64銭			26円35銭		△18円86銭	
1株当たり配当金	—			—			—		—	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。  
 2. 2021年3月期(実績)、2022年3月期第3四半期累計期間(実績)及び2022年3月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益又は純損失は期中平均発行済株式数により算出しております。  
 3. 2023年3月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、公募による新株発行予定株数(750,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しています。  
 4. 当社は、2020年6月26日付で普通株式1株につき5,000株の分割を行っております。また、2022年2月4日付で普通株式2株につき1株の割合で株式併合を行っております。上記では、2021年3月期の期首に当該株式分割及び株式併合が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。

## 【2022年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

当社は、「Create happiness」「WorkHack、LifeHack」という従業員行動に視点を置いたVisionを基に、クライアントに質の高いサービスを継続的に提供することで、魅力ある就業環境の整備、そして社会にも貢献していくことを経営方針としております。

当社の属する国内パブリッククラウド(※1)市場では、新型コロナウイルスの流行によって「テレワークの導入」「デジタルビジネスの強化」など、喫緊の課題を解決するためにパブリッククラウドサービスを活用している企業が増加しています。一方、多くの企業がIT投資を抑制しており、導入を決めた企業における導入プロジェクトの遅延も見られ、2020年以降の国内パブリッククラウドサービス市場は、過去に比べ成長が鈍化していくと思われます。(出所:MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」、2021/6月)

ただ、プライベートクラウドを含めたクラウド市場全体で見ますと、2025年には4兆3千億円以上の市場規模と予測されており、成長が鈍化するとは思われますが、非常に大きな市場になります。また、国内コンサルティング市場においても、2025年には1兆2,551億円になると予測されており、こちらも大きな市場であります。(出所:IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測を発表」、2021/7月)次にSalesforceプラットフォーム関連市場を見ますと、2026年に4兆9千億円規模に拡大(115円/ドルで試算)、依然高い成長率を維持する見通しです。(2021年から2026年までのCAGR18.8%)(出所:Tableau「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」、2021/9/10)また、日本におけるSalesforceパートナーエコシステムは順調に成長し、2026年までに2021年現在の規模の6.5倍になる見通しです。(出所:株式会社セールスフォース・ジャパン「Salesforceエコノミー、2021年から2026年の5年間に日本で974億ドルの新規事業と44万人を超える新規雇用を創出」、2021/11/8)

このような市場が拡大する中で、日本企業のDXに対する取り組みは、まだまだこれからであり、DX関連市場において、クラウド活用推進によるコンサルティング、システム開発、保守関連の需要は今後も拡大すると予測されます。

一方でIT人材の不足は加速し、リカレント教育、ノーコード・ローコード(※2)ソリューションが拡大すると予測されます。(出所:経済産業省「IT人材受給に関する調査(概要)」、2019/4月)

このような環境の下、当社は、既存事業の強化、Salesforce Consultingの地域事業の拡大、カスタマーサクセスにおける従来の1案件に1担当者という派遣型のモデルから複数案件に複数担当者を配置する「Hybrid Service」という準委任型の新たなモデルの展開、優秀な人材の確保及び育成など、今後の事業拡大に向け取り組みを進めております。

このような状況の下、当社の2022年3月期の業績予想は、売上高2,264百万円(2021年3月期比24.9%増)、営業利益139百万円、経常利益133百万円、当期純利益132百万円を見込んでおります。この見込数値は、2021年4月から2022年1月までの実績に2022年2月及び3月の見込をあわせて算出したものになります。

### (※1) パブリッククラウド

企業や個人など不特定多数のユーザーに対し、インターネットを通じて、サーバやストレージ、データベース、ソフトウェアなどのクラウドコンピューティング環境を提供するサービスのことを言います。

### (※2) ローコード

システムにおけるソースコードをほとんど書かずにシステム開発を行う手法をさします。

### (売上高)

当社は「デジタルプラットフォーム事業」の単一セグメントであります。サービスは大きく分けて、「コンサルティングサービス」、「プラットフォームサービス」という2つのサービスを提供しております。

#### [コンサルティングサービス]

コンサルティングサービスは、Salesforceの導入・運用コンサルティングを手掛ける「Salesforce Consulting」、Anaplanの導入・運用コンサルティングを手掛ける「Anaplan Consulting」を展開し、既存顧客については、どちらも過去実績を踏まえて、契約締結状況や継続確度から見積り、顧客企業別に月次売上を積み上げて策定しております。また、新規顧客については、過去の受注実績をもとに新規顧客数を算出し、月次売上を積み上げて策定しております。

上記の結果、コンサルティングサービスの2022年3月期売上高は1,411百万円(前期比30.5%増)を見込んでおります。

#### [プラットフォームサービス]

プラットフォームサービスは、リカーリングビジネスを中心に、Salesforce の運用支援、サポートを手掛ける「カスタマーサクセス」、Circlace、AGAVE などの自社製品を SaaS として販売をする「DX」、salesforce.com, inc. 認定の Sales Cloud/Service Cloud 管理者・開発者、そしてそのサービスを利用するユーザーに向けた豊富なトレーニングメニューなどを提供する「エデュケーション」を主なサービスとして展開しております。

##### 1. カスタマーサクセス

既存顧客に過去の新規顧客獲得実績を踏まえて、契約締結状況や継続確度から見積り、算出した新規顧客数を加え「顧客数×顧客単価」により月次売上を積み上げて策定しております。また、従業員数を元に従業員単価と稼働率から計算した人員ベースの売上計画も策定しており、最終的に保守的になるよう人員ベースの売上計画を元に策定したものを採用しております。

##### 2. DX

利用期間やID 数に応じてサービス料金を課金するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっており、過去実績を踏まえて、「ID数×ID単価」により月次売上を積み上げて策定しております。

##### 3. エデュケーション

過去実績を踏まえて、提供するトレーニングの内容別に、「生徒当たりコース単価×生徒数」または「1日当たり単価×コース日数」によって月次売上を積み上げて策定しております。

上記の結果、プラットフォームサービスの 2022 年 3 月期売上高は 852 百万円（前期比 16.6%増）を見込んでおります。

#### (売上原価、売上総利益)

当社の売上原価は、主にコンサルティングサービスに従事するエンジニア及びプラットフォームサービスに従事するアドミニストレーターや講師など売上に直結する業務に従事している従業員に係る労務費及びコンサルティングサービスの人員不足分をカバーするための協力会社に業務を委託する外注費で構成されており、両サービスの人員計画に伴う労務費の増加、コンサルティングサービスの売上増加に伴う外注費の増加などを見込んでおります。具体的には、サービス毎に、前期実績及び事業拡大を見据えた人員計画により労務費及び外注費を策定し、労務費につきましては、一定の昇給分を含め、見積もっております。

上記見積りの結果、コンサルティングサービスにおきましては、売上原価 639 百万円（前期比 32.0%増）、売上総利益 772 百万円（前期比 29.3%増）を見込んでおります。

また、プラットフォームサービスにおきましては、売上原価 412 百万円（前期比 4.3%減）、売上総利益 440 百万円（前期比 46.3%増）を見込んでおります。

上記の結果、2022 年 3 月期の売上原価は、1,051 百万円（前期比 14.9%増）、売上総利益は 1,212 百万円（前期比 35.0%増）を見込んでおります。

#### (販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は、主に給料及び手当で構成されており、人員計画をもとに給料及び手当及び社員募集費の増加を見込んでおります。また、前期実績額を基準として、勘定科目毎に費用を積み上げて策定しております。

上記の結果、2022 年 3 月期の販売費及び一般管理費は 1,073 百万円（前期比 14.4%増）、営業利益は 139 百万円（2021 年 3 月期△39 百万円）を見込んでおります。

#### (営業外損益、経常利益)

営業外費用として 6 百万円を見込んでおり、営業外費用の主な内容は上場関連費用となっております。上記の結果、経常利益は 133 百万円（2021 年 3 月期△29 百万円）を見込んでおります。

#### (特別損益)

特別利益として 0.2 百万円を見込んでおり、特別利益の主な内容は新株予約権戻入益となっております。

#### (当期純利益)

上記の結果、当期純利益は 132 百万円（2021 年 3 月期△63 百万円）を見込んでおります。

## 【2023年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見直し)

2023年3月期においては、2022年3月期第3四半期累計期間のコンサルティングサービス、プラットフォームサービスがともに堅調に推移していることを踏まえ、同様に推移するものと予想しており、売上高2,783百万円(前期比23.0%増)、営業利益235百万円(前期比68.7%増)、経常利益221百万円(前期比65.7%増)、当期純利益220百万円(前期比65.7%増)を予想しております

(売上高)

[コンサルティングサービス]

コンサルティングサービスは、「Salesforce Consulting」「Anaplan Consulting」どちらも現在の契約情報から顧客別の売上見込を積み上げて、2022年4月の数値を策定し、そこに過去実績の成長トレンドを加味して策定した数値と、「一人当たり売上高×人員数」で計算した数値を勘案して、数値を策定しております。

上記の結果、コンサルティングサービスの2023年3月期売上高は1,676百万円(前期比18.7%増)を見込んでおります。

[プラットフォームサービス]

### 1. カスタマーサクセス

カスタマーサクセスは、既存顧客に過去実績からの新規顧客数を加えた「顧客数×顧客単価」から計算した数値と「一人当たり売上高×稼働率×人員数」で計算した数値を勘案して、数値を策定しております。顧客単価、一人当たり売上高はいずれも過去実績をベースに数値を策定しております。

### 2. DX

利用期間やID数に応じてサービス料金を課金するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっております。2022年4月売上高を見込み、2022年3月期の2022年1月までの月次平均成長率を基に月次売上を策定しております。

### 3. エデュケーション

提供するトレーニングの内容別に、「生徒当たりコース単価×生徒数」または「1日当たり単価×コース日数」によって月次売上を積み上げて策定しております。生徒あたりコース単価及び一日当たり単価につきましては、2022年3月期実績単価を使用しております。

上記の結果、プラットフォームサービスの2023年3月期売上高は1,107百万円(前期比29.9%増)を見込んでおります。

(売上原価、売上総利益)

当社の売上原価は、主に従業員に係る労務費及び外注費で構成されており、2022年3月期と同様に人員増加に伴う労務費の増加、コンサルティングサービスの売上増加に伴う外注費の増加などを見込んでおります。また、サービス毎に、前期実績及び事業拡大を見据えた人員計画により労務費及び外注費を策定し、労務費につきましては、一定の昇給分を含め、見積もっております。

上記見積りの結果、コンサルティングサービスの2023年3月期売上原価は824百万円(前期比28.9%増)を見込んでおります。

また、プラットフォームサービスの2023年3月期売上原価は482百万円(前期比16.9%増)を見込んでおります。

上記の結果、2023年3月期の売上原価は、1,306百万円(前期比24.2%増)、売上総利益は1,477百万円(前期比21.8%増)を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は、主に給料及び手当で構成されており、人員計画をもとに給料及び手当及び社員募集費の増加を見込んでおります。また、前期予想額を基準として、勘定科目毎に費用を積み上げて策定しております。

上記の結果、2023年3月期の販売費及び一般管理費は1,242百万円(前期比15.8%増)、営業利益は235百万円(前期比68.7%増)を見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

営業外費用として 14 百万円を見込んでおり、営業外費用の主な内容は上場関連費用となっております。  
上記の結果、経常利益は 221 百万円（前期比 65.7%増）を見込んでおります。

(特別損益)

特別損益について、2023 年 3 月期は特に見込んでおりません。

(当期純利益)

法人税として、法人税等を 1 百万円見込んでおります。

上記の結果、当期純利益は 220 百万円（前期比 65.7%増）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上



## 2022年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2022年4月12日

上場会社名 サークレイス株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 5029 URL <http://www.circlace.com>  
 代表者 (役職名)代表取締役社長 (氏名)佐藤 潤  
 問合せ先責任者 (役職名)取締役CFO (氏名)工藤 正通 (TEL)050(1744)7546  
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

## 1. 2022年3月期第3四半期の業績(2021年4月1日~2021年12月31日)

(1) 経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年3月期第3四半期	1,652	-	91	-	88	-	88	-
2021年3月期第3四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2022年3月期第3四半期	13.18	-
2021年3月期第3四半期	-	-

- (注) 1. 当社は2021年3月期第3四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021年3月期第3四半期の数値及び2022年3月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載していません。  
 2. 2022年3月期第3四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、記載していません。

## (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年3月期第3四半期	611	132	21.75
2021年3月期	535	44	8.39

(参考) 自己資本 2022年3月期第3四半期 131百万円 2021年3月期 42百万円

## 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2021年3月期	-	0.00	-	0.00	0.00
2022年3月期	-	0.00	-		
2023年3月期(予想)				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

## 3. 2022年3月期の業績予想(2021年4月1日~2022年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	2,264	24.9	139	-	133	-	132	-	39.64

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

- (1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
  - ② ①以外の会計方針の変更 : 無
  - ③ 会計上の見積りの変更 : 無
  - ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2022年3月期3Q	2,300,000株	2021年3月期	2,300,000株
② 期末自己株式数	2022年3月期3Q	-株	2021年3月期	-株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2022年3月期3Q	2,300,000株	2021年3月期3Q	2,300,000株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	5
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	6
(継続企業の前提に関する注記)	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	6
(会計方針の変更)	6

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間におけるわが国の経済は、実質GDP成長率が2021年7－9月期において前期比△0.9%と2四半期ぶりのマイナス成長となりました。これは、新型コロナウイルス感染症の流行により、緊急事態宣言等の発令による経済活動の制限が続いたことによる個人消費が大きく落ち込んだことによること、また、半導体不足などにより自動車生産量が落ち込んだことなどにより民間設備投資が大きく落ち込んだことによることが一因となったものと思われま

す。このような状況下、当社においては、全事業において前年を上回る実績をあげております。主力事業でありますSalesforce Consulting、Anaplan Consulting、カスタマーサクセスにおいては、前年度に引き続きリモートワークでの対応ができることを強みに堅調に推移しております。また、DXにおいては、駐在員管理クラウドサービス「AGAVE」が堅調な売上を計上しております。最後にEducationにおいては、バーチャルでの研修が定着化し、新型コロナウイルス感染前の水準の売上を毎月安定的に計上することができております。

これらの結果、当第3四半期累計期間の実績は、売上高1,652,792千円、営業利益91,407千円、経常利益88,705千円、当期純利益88,282千円となりました。なお、当社は、「デジタルプラットフォーム事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

### (2) 財政状態に関する説明

#### (流動資産)

当第3四半期会計期間末における流動資産は549,346千円となり、前事業年度末と比べ74,925千円増加しました。これは主に現金及び預金が28,719千円減少、売掛金が56,941千円増加したことによるものであります。主な内訳は、現金及び預金212,146千円、売掛金253,763千円であります。

#### (固定資産)

当第3四半期会計期間末における固定資産は62,038千円となり、前事業年度末と比べ1,166千円増加しました。これは主に投資その他の資産が5,845千円増加したことによるものであります。

#### (流動負債)

当第3四半期会計期間末における流動負債は308,412千円となり、前事業年度末と比べ11,970千円減少しました。これは主に買掛金が25,911千円増加、短期借入金20,000千円減少、未払消費税等27,547千円減少、賞与引当金が30,693千円減少したことによるものであります。主な内訳は、買掛金28,793千円、短期借入金30,000千円、未払消費税等55,558千円、賞与引当金49,279千円であります。

#### (純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は132,972千円となり、前事業年度末と比べ88,062千円増加しました。これは主に四半期当期純利益88,282千円によるものであります。主な内訳は、資本金100,000千円、資本剰余金148,000千円、利益剰余金△116,985千円であります。

### (3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

コロナウイルスの感染拡大による影響でいぜんとして様々な社会課題が発生している中でありますが、当社の主力事業であるSalesforce Consulting、Anaplan Consulting、カスタマーサクセス及びDXにおきましては、リモートワークでも対応できる事業特性があり、またエデュケーションにおきましてはバーチャルクラスへの移行が完了し、新サービスの提供が始まったことから、当初計画通りの業績が達成できる見通しであります。

当会計年度(2022年3月期)の業績見通しにつきましては、売上高2,264,148千円、営業利益139,431千円、経常利益133,442千円、当期利益132,780千円を見込んでおります。

## 2. 四半期財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2021年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	240,865	212,146
売掛金	196,822	253,763
その他	36,733	83,436
流動資産合計	474,421	464,962
固定資産		
有形固定資産	21,641	16,962
投資その他の資産	39,230	45,076
固定資産合計	60,871	62,038
資産合計	535,293	611,385

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2021年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	2,882	28,793
短期借入金	50,000	30,000
未払消費税等	83,106	55,558
賞与引当金	79,972	49,279
その他	104,421	144,781
流動負債合計	320,382	308,412
固定負債		
長期借入金	170,000	170,000
固定負債合計	170,000	170,000
負債合計	490,382	478,412
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	148,000	148,000
利益剰余金	△205,267	△116,985
株主資本合計	42,732	131,014
新株予約権	2,178	1,958
純資産合計	44,910	132,972
負債純資産合計	535,293	611,385

(2) 四半期損益計算書  
第3四半期累計期間

	(単位：千円)
	当第3四半期累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)
売上高	1,652,792
売上原価	760,005
売上総利益	892,786
販売費及び一般管理費	801,378
営業利益	91,407
営業外収益	
受取利息	1
雑収入	30
営業外収益合計	31
営業外費用	
支払利息	733
株式公開費用	2,000
営業外費用合計	2,733
経常利益	88,705
特別利益	
新株予約権戻入益	220
特別利益合計	220
税引前四半期純利益	88,925
法人税、住民税及び事業税	643
法人税等合計	643
四半期純利益	88,282

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を当第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたします。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、第1四半期会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。

この結果、当第3四半期累計期間の損益に与える影響はありません。また、利益剰余金の当期首残高への影響もありません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(起業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を当第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44—2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしております。なお、四半期財務諸表に与える影響はありません。